Valeurs actuelles

COGEFI
Gestion de patrimoine
Revue de presse

Gestion privée : sept erreurs à éviter

Spécial placements

Mauvais investissements, services médiocres, surfacturations... les épargnants ne font plus confiance à leur banquier. Nos conseils pour tirer le meilleur parti de son épargne.

Livrets bancaires : la guerre des taux

Le regain des produits de Bourse

Très chère forêt française

Dossier coordonné par
Marie de Greef-Madelin

La finance a connu des temps bénis où tout était facile : les indices boursiers montaient et les clients faisaient la queue pour ouvrir un compte dans l'un des établissements les plus prestigieux de Paris, Bordeaux ou Lyon. Ce temps est révolu. Avec le désamour des Français pour les marchés financiers et la pression fiscale croissante, les banques et sociétés de gestion sont obligées d'aller conquérir les clients.

« Chaque année, les actifs en gestion privée fondent "naturellement", en raison de la hausse de la fiscalité et du coût de la vie, des successions et des départs à l'étranger », affirme Philippe de Saint-Martin, directeur général de Cogefi. Et de préciser : *« Le taux de perdition est structurellement passé de 5 % au début des années 2000 à près de 10 % aujourd'hui. »*

Même les établissements à très forte notoriété – Rothschild, Neuflize OBC... – reconnaissent les difficultés du moment. *« Les épargnants n'ont plus confiance ni dans les banquiers ni dans les marchés ; il faut passer du temps à aller chercher les clients et à les convaincre »*, déclare Dominique Villeroy de Galhau, directeur général de La Financière Tiepolo. Quant aux banquiers suisses, qu'il s'agisse d'UBS ou du Credit Suisse, ils se sont fait prendre au cours des années passées les doigts dans le pot de confiture, l'un avec les produits structurés, l'autre avec les fraudes fiscales, si bien que leurs filiales en France ont été obligées de remettre à plat leur stratégie.

« Il y a eu un big bang dans le métier : de nombreuses maisons ont changé leur organisation, car les clients veulent à la fois plus de performances et un meilleur service », affirme Jean-Philippe Taslé d'Héliand, président d'Oddo Banque privée. L'établissement, qui gère 4,5 milliards d'euros d'actifs, a ainsi séparé le métier de banquier privé de celui de la gestion financière des avoirs. D'autres établissements, comme la Banque transatlantique, ont développé une expertise juridique et fiscale extrêmement pointue pour accompagner au mieux leurs clients.

> "Un banquier a tout à gagner à écouter deux fois plus qu'il ne parle pour comprendre les besoins de son client."

Pour les épargnants, c'est peut-être le moment de changer de banque ou de société de gestion. Ou du moins de vérifier que quelques principes de base sont bien respectés. Nous avons identifié sept travers à éviter pour tirer le meilleur parti de son épargne.

1. Un banquier sans valeur ajoutée

Les banquiers ont tous failli : pas un n'a réussi à convaincre les épargnants de revenir en Bourse quand le Cac 40 cotait 3 000 points. En soi, ce n'est pas une faute, mais cela en serait une d'attendre que l'indice continue de monter jusqu'à 5 500 points pour prendre position. Un gérant doit être capable de valoriser les sociétés cotées en fonction de leurs profits et de détecter les entreprises en croissance, capables de délivrer de bons rendements à long terme. *« Autrefois, les classes d'actifs délivraient de 7 à 10 % de rendement par an. Mais ces grandes tables de la loi valables pendant dix ou vingt ans ne le sont plus : c'est pourquoi les épargnants ont plus que jamais besoin de boussole »*, estime Maxime Vermesse, directeur de la gestion privée de Meeschaert.

« En plus des placements financiers, il nous faut intégrer une expertise fiscale, juridique, le droit de la famille et le droit notarial, sans quoi un banquier ne peut pas prétendre à un service de qualité », précise Jean-Philippe Taslé d'Héliand.

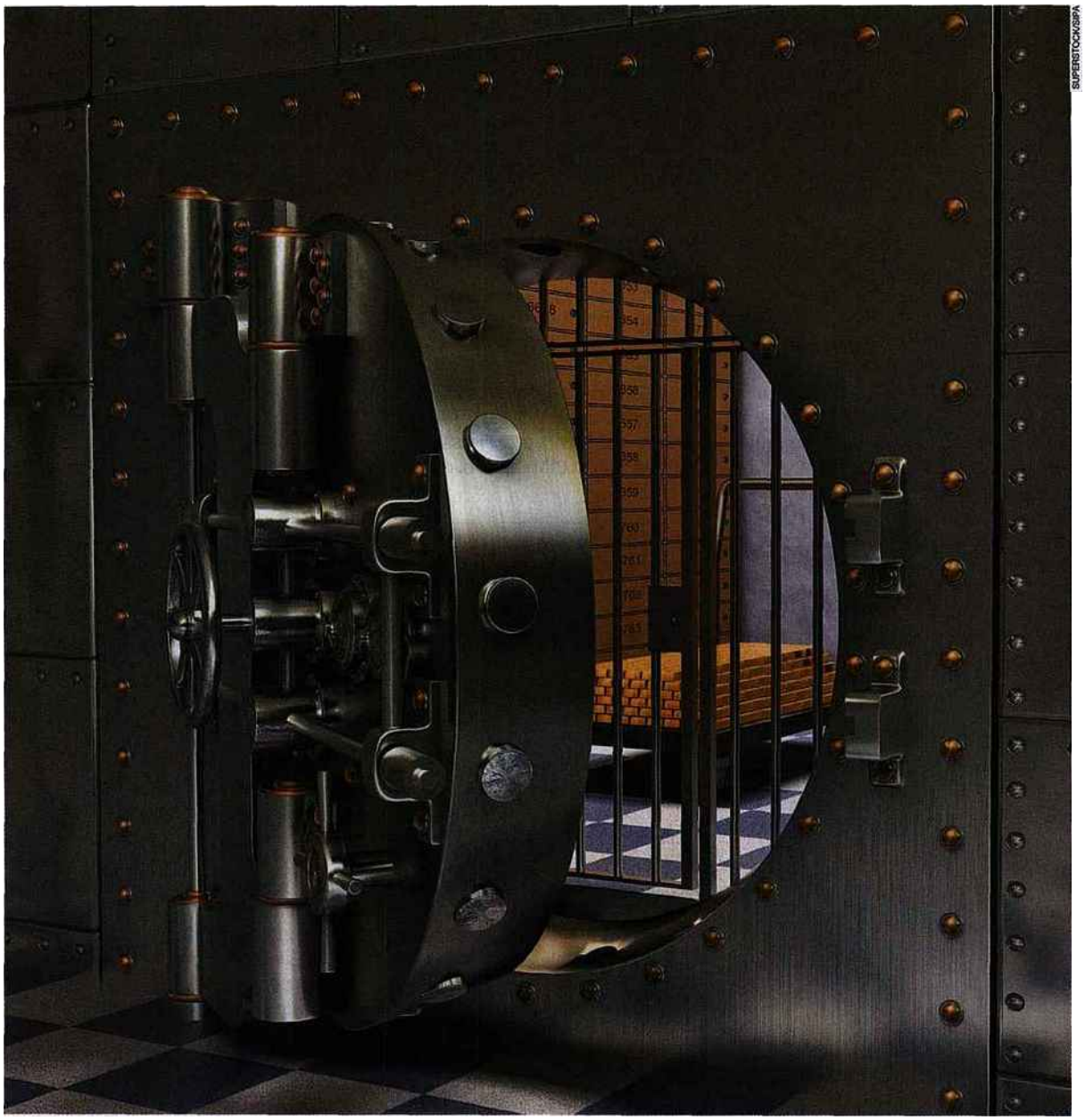
Notre conseil L'instabilité fiscale atteint son paroxysme ; le projet de loi de finances pour 2014 le montre bien. *« La dimension fiscale et patrimoniale est plus que jamais essentielle »*, renchérit Maxime Vermesse, chez Meeschaert, où l'on compte un ingénieur patrimonial pour trois conseillers bancaires. *« À chaque problématique, nous devons apporter de la valeur ajoutée »*, déclare Philippe de Saint-Martin, chez Cogefi. Un bon département juridique et-ou d'ingénierie patrimoniale permet notamment d'envisager les meilleures solutions d'investissement dans un cadre fiscal optimisé.

2. Un banquier peu disponible

L'AMF veille à ce qu'une société de gestion soit suffisamment "staffée" : il faut un volume de personnel minimal, en adéquation avec le niveau d'encours sous gestion. *« Un banquier, aussi génial soit-il, ne peut s'occuper que d'un client à la fois. Il doit, selon nous, gérer un maximum de 50 à 80 familles »*, estime Raphaël Spahr, directeur général de Mirabaud France – les onze gérants suivent quelque 500 clients (groupes familiaux). Proximité, disponibilité, écoute. *« La nature nous a donné deux oreilles et une bouche : un banquier a tout à gagner à écouter deux fois plus qu'il ne parle pour comprendre les besoins de son client »*, rappelle avec bon sens Jean-Philippe Taslé d'Héliand.

Notre conseil Un bon suivi patrimonial se fait au minimum deux fois par an, voire plus si la situation financière le nécessite. *« Autrefois, on ne se déplaçait pas pour rencontrer nos clients. Maintenant, je n'hésite pas à aller les*

Plus question de prendre des risques : les épargnants cherchent avant tout à sécuriser leur argent.



voir chez eux, à Paris ou en province », assure Dominique Villeroy de Galhau, à La Financière Tiepolo.

3. Une relation court-termiste

La relation banquier-client est d'abord une affaire d'*intuitu personae*. Entre 2008 et 2011, les recrutements dans la profession étaient figés, les gérants préférant rester dans des boutiques prestigieuses comme Oddo, Carmignac ou Rothschild, plutôt que de courir le risque d'intégrer de nouvelles structures. Mais depuis le début de 2012, des groupes complets de gérants sont renouvelés. Par exemple, chez Cholet Dupont, une équipe entière a quitté le navire pour s'installer chez PGC. Or, si des gestionnaires expérimentés décident de quitter un établissement, ils emmènent généralement une partie de leur clientèle et donc affaiblissent l'ensemble de la structure.

Notre conseil Regarder le turnover des gestionnaires de portefeuille sur plusieurs années et déceler la tendance. Les meilleurs gérants du marché ne vont pas chercher fortune ailleurs. *« Certains de nos conseillers de gestion ont vingt-quatre ans de maison ! »*, assure Maxime Vermesse, chez Meeschaert, où l'ancienneté moyenne est de dix ans.

4. Le trop-plein de produits "maison"

Imaginez un portefeuille de 30 000 euros composé de 33 lignes d'OPCVM d'une même banque ! On a peine à le croire et pourtant : c'est bien le relevé d'un client d'un grand réseau

bancaire. *« De telles pratiques existent encore et contribuent à dégrader l'image des banquiers et à expliquer le désamour des clients envers leur chargé de compte »*, observe Dominique Villeroy de Galhau. Certains gérants de portefeuille peu scrupuleux continuent à proposer des produits maison alors même qu'ils ne conviennent pas au profil du client.

Notre conseil S'assurer que l'allocation d'actifs et les produits proposés sont en adéquation avec ses besoins. *« Les placements doivent être simples, transparents et liquides »*, rappelle Jean-Philippe Taslé d'Héliand, chez Oddo. C'est une des leçons retenues de la crise des *subprimes*. Et même si les performances passées n'augurent pas du futur, vérifier celles des OPCVM maison sur un, trois et cinq ans et privilégier les établissements à architecture ouverte, qui donnent accès aux OPCVM des maisons concurrentes.

5. Des tarifs qui augmentent...

La banque privée est un métier de charges fixes et de recettes variables. Depuis 2008, les sociétés de gestion ont vu, à la fois, baisser le niveau des commissions et croître très fortement leurs charges fixes réglementaires. En cinq ans, ces dépenses liées aux exigences de l'AMF et à la réglementation européenne (directive Marchés d'instruments financiers, système informatique de secours...) ont augmenté de 30 %. Sans compter la hausse des tarifs des dépositaires et des commissaires aux comptes. De fait, les sociétés de gestion ont tendance à augmenter leurs tarifs et-ou à facturer des frais supplémentaires.

Notre conseil Comparer les tarifs des maisons concurrentes et ne pas hésiter à négocier le taux des commissions. Privilégier les établissements où les économies d'échelle permet une meilleure maîtrise des coûts.

Selon l'AMF, la moitié des 375 sociétés de gestion serait en difficulté.

6. Des portefeuilles qui tournent trop vite

Pour compenser la baisse du chiffre d'affaires, certains banquiers sont tentés de faire tourner les portefeuilles de leurs clients. *« Ceci s'est particulièrement vérifié après la baisse de 40 % des marchés financiers en 2008 »*, affirme Dominique Villeroy de Galhau, chez La Financière Tiepolo. L'an dernier, l'AMF, qui surveille les niveaux de ces commissions, a rappelé à l'ordre trois sociétés de gestion dont les commissions de mouvement étaient en forte hausse : elles cachaient des taux de rotation de portefeuille trop élevés.

Notre conseil Les deux grands postes de recette d'une société sont les commissions de gestion et les commissions de mouvement, dont une partie est encaissée par le dépositaire et une autre reversée aux sociétés de gestion (les droits de garde sont en train de disparaître). Méfiez-vous des achats-ventes qui ne vous ont pas permis de gagner d'argent.

7. Des sociétés aux encours trop modestes

Selon l'AMF, la moitié des 375 sociétés de gestion entrepreneuriales seraient en difficulté financière, ce qui va inévitablement conduire dans les mois à venir à un mouvement de concentration du secteur *(lire notre encadré)*. Compte tenu du poids des charges, il faut que la société présente un minimum d'encours sous gestion pour être rentable. *« On considère qu'une petite société de dix personnes risque d'être en difficulté si elle a moins de 200 millions d'encours »*, affirme Dominique Villeroy de Galhau.

Notre conseil Vérifier le rapport entre le nombre de gérants et les encours gérés. Sans être figé, le ratio de 1 pour 20 est une barrière raisonnable. *« La hausse des encours est la conjonction de deux éléments : le talent des gérants et la qualité de leurs conseils »*, insiste Raphaël Spahr, chez Mirabaud France, dont les actifs n'ont cessé d'augmenter depuis son implantation en France. Ne pas hésiter à se renseigner sur l'évolution des encours de l'établissement avant de lui confier son argent. ● **M. de G.-M.**

Consolidation Société de gestion cherche partenaire

Selon les rumeurs de la place, environ 150 structures, qui gèrent entre 50 et 300 millions d'euros, seraient actuellement en vente. *« Le secteur de la gestion privée semble mûr pour une consolidation à laquelle nous ambitionnons de participer »*, déclare avec détermination Philippe de Saint-Martin, chez Cogefi. Mais les "deals" dans le secteur sont particulièrement longs à se réaliser. En trois ans, seuls une dizaine de rapprochements ont été effectués. On mentionnera la fusion de Massena Partners avec Ulysse Patrimoine, créant un joli groupe de banque privée. Ou encore le rapprochement entre IT Asset Management et PIM Gestion, donnant naissance à Fourpoints (dirigé par Béatrice Philippe et Muriel Faure) ou encore la fusion de Swan Capital et Amilton AM. Dans la gestion de fortune, Auris Gestion a fait l'acquisition de la Financière Van Eyck, fondée en 1999 par Thierry de Looz Corswarem. Ce gérant privé passa plusieurs années chez Edmond de Rothschild avant de créer sa propre structure et de la vendre, au moment qu'il considéra le meilleur. Dernière opération en date, le rapprochement entre les sociétés de gestion Trusteam Finance et Alcyone Finance, annoncé le 4 novembre, permettant de regrouper 600 millions d'euros d'actifs sous gestion. M. de G.-M.

Valeurs actuelles

COGEFI
Gestion de patrimoine
Revue de presse

Livrets bancaires, la guerre des taux

Liquidités

Rémunérés à l'instar du Livret A selon le principe des quinzaines, les livrets bancaires se positionnent comme un produit d'appel pour se constituer une clientèle.

Avec un taux abaissé depuis le 1er août dernier à 1,25 %, le Livret A et son cousin le Livret de développement durable (LDD) restent des valeurs sûres pour placer ses liquidités, car ils sont exonérés d'impôt et de contributions sociales. Il est possible de déposer jusqu'à 22 950 euros sur un Livret A et 12 000 sur un LDD. Une même personne ne peut détenir qu'un seul Livret A et un seul LDD.

À côté de ceux défiscalisés, les livrets fiscalisés sont distribués par les grands réseaux bancaires traditionnels, les banques spécialisées et les intervenants en ligne. Parmi ces derniers, on compte notamment Fortuneo, Monabanq, Boursorama, GE Money Bank, Cortal Consors, VTB, Axa Banque. À l'instar de leurs homologues allemands, les filiales de constructeurs automobiles français sont également présentes sur le créneau. D'horizons divers, ces acteurs se livrent une bataille des taux, quitte à revoir leurs conditions de rémunération plusieurs fois dans l'année.

Fortes de leur clientèle captive, les banques traditionnelles sont souvent moins généreuses que les autres. Même en léger retrait, les taux proposés par les "francs tireurs" restent attrayants. Ainsi par exemple, le Livret épargne orange de la banque ING Direct, d'origine néerlandaise, est rétribué à 4 % sur trois mois jusqu'à 150 000 euros pour toute ouverture avant le 7 janvier 2014.

Filiale de Renault, RCI Banque a diversifié son refinancement en étoffant sa gamme avec un livret bancaire en février 2012. Jusqu'en décembre, elle a collecté près de 900 millions à travers ce livret. *« Afin de limiter le poids des clients zappeurs dans notre encours, nous limitons le plafond de nos offres promotionnelles à 75 000 euros dans le cadre de nos opérations de conquête »*, justifie Philippe Buros, directeur commercial chez RCI Banque. Hors promotion, le plafond de versement s'élève à 10 millions. Pour attirer de nouveaux clients, cette banque s'attache à se positionner dans les trois mieux-disants du marché en termes de taux promotionnel et de taux de base, afin de conserver ses épargnants. Régulièrement, ces derniers ont droit à une offre à un taux boosté sur les nouveaux versements.

> "Pour rentabiliser son épargne à court terme, il n'est pas toujours optimal de faire la course au taux d'intérêt."

Parmi les derniers entrants sur ce marché, figure PSA Banque, filiale de PSA Peugeot Citroën, avec son livret Distingo, proposé en mars dernier. À la fin juin, cette banque de l'économie réelle recensait 14 500 ouvertures de livrets bancaires, pour une collecte de 780 millions d'euros. L'encours moyen tourne autour de 50 000 euros. Sa dernière campagne promotionnelle à destination des nouveaux clients s'est arrêtée à la fin septembre. En fonction de ses besoins de financement, elle lancera sûrement d'autres livrets. *« Nos clients sont habitués à profiter d'offres de fidélisation et de parrainage. De plus, ils apprécient notre plate-forme téléphonique de qualité pour les accompagner dans l'ouverture et l'approvisionnement de leur livret Distingo »*, souligne Frédéric Vercher, responsable activité épargne chez PSA Banque. Pour garantir la sécurité technique des fonds déposés, ce dernier s'est associé avec un acteur majeur de la banque de détail : Arkéa Banking Services, du groupe Crédit mutuel Arkéa.

Dernier entrant sur le marché des livrets, PSA Banque, la filiale bancaire du groupe Peugeot Citroën.

Faut-il être zappeur ou fidèle ?

***« Pour le client soucieux** de rentabiliser son épargne de court terme, ce n'est pas toujours optimal de faire la course au taux d'intérêt. Compte tenu du système*

CINQ LIVRETS À LA LOUPE

Nom du livret et de l'établissement	Taux brut hors promotion	Taux net hors promotion(1)	Taux brut de la promotion en cours
Livret Distingo (PSA Banque)	2,20 %	1,33 %	Pas de promotion
Livret Zesto (RCI Banque)	1,90 %	1,15 %	5,25 % sur 4 mois jusqu'à 75 000 € pour toute ouverture avant le 2 janvier
Livret Hello (Hello Bank)	2 %	1,21 %	Pas de promotion
Livret d'épargne BforBank (BforBank)	1,50 %	0,91 %	5 % sur 4 mois jusqu'à 100 000 € pour toute ouverture avant le 1er janvier
Livret épargne orange (ING Direct)	1,10 %	0,67 %	4 % sur 3 mois jusqu'à 150 000 € pour toute ouverture avant le 7 janvier

(1) Après prélèvement forfaitaire (24 %) et prélèvements sociaux (15,5 %), dans l'hypothèse où le foyer fiscal perçoit moins de 2 000 euros d'intérêts dans l'année.

de rémunération par quinzaine, mieux vaut être fidèle à une banque en ligne accordant des taux bonifiés aux détenteurs de son livret bancaire », défend Sophie Clout, chef de produit et épargne bancaire chez BforBank.

Dans le giron du groupe BNP Paribas, la nouvelle banque en ligne Hello Bank a choisi de ne pas se lancer dans la course aux promos. *« Volontairement, nous préférons offrir à tous nos clients un taux unique et pérenne s'appliquant sur un livret assorti d'aucun plafond de versement. Cette rémunération s'adresse aussi bien à nos clients actuels qu'aux nouveaux »*, explique Nathalie Martin-Sanchez, directrice commerciale de la banque en ligne de BNP Paribas et de Hello Bank. Pour ouvrir un livret dans cette banque en ligne, il faut souscrire également un compte bancaire.

4% pendant deux mois sur les versements : ING Direct offre des taux avantageux à ses plus anciens clients.

« Régulièrement, nous proposons un taux boosté à nos anciens clients. Actuellement, ceux dont le livret affiche un solde d'épargne positif depuis un an bénéficient d'un taux de rémunération de 4 % pendant deux mois sur leur nouveau versement », note Julien Schahl, responsable des produits d'investissement chez ING Direct France.

Que l'on soit nouveau ou ancien client, voici les critères pour choisir une offre promotionnelle : le taux, la durée de la promotion, le plafond de versement profitant du taux boosté. Si une "offre de bienvenue" accorde à l'épargnant un taux de 4 % sur une durée de trois mois, il faut bien savoir que le banquier raisonne en taux nominal annuel brut. Par conséquent, sur trois mois, les fonds ne seront rémunérés qu'au taux de 1 %. Au-delà du plafond de versement assorti du taux bonifié, le taux d'intérêt "de base" s'applique.

Certes, les livrets bancaires ont vocation à protéger l'épargne des particuliers contre l'inflation, *« mais cette épargne disponible et de précaution de premier niveau doit être utilisée pour le court terme. Pour un placement d'une durée de plus d'un an, il est plus judicieux de miser la création de valeur avec, par exemple, l'assurance vie »*, conclut Julien Schahl. ●

Martine Denoune

Warrants, turbos, certificats... la plupart des grandes banques ont développé des produits sur indices ou sur actions.

Le regain des produits de Bourse

Risque

Gamme de produits renouvelée, solutions d'investissement innovantes : les émetteurs ont mis les bouchées doubles pour reconquérir la confiance des épargnants adeptes de la spéculation.

Turbos, warrants et certificats : derrière ces noms barbares se cachent les produits de Bourse qui ont fait la fortune des petits spéculateurs avant de connaître un déclin cette année. À la fin du troisième trimestre, les volumes et transactions marquaient un recul d'environ 15 % alors que la plupart des indices boursiers des pays matures progressaient fortement.

Il faut sans doute y voir l'effet d'une fiscalité de plus en plus confiscatoire pour ces produits dont la plupart ne sont pas éligibles au plan d'épargne en actions (seuls certains trackers le sont). Leurs atouts restent pourtant nombreux. L'investisseur peut en

Repères Produits à levier, mode d'emploi

Attention, les produits à levier du type warrant, turbo et certificats *leverage* ou *short* sont réservés aux boursiers les plus avertis. Prenons ainsi l'exemple d'un call turbo sur l'indice Cac 40 émis par BNP Paribas (code : H856B) avec une échéance fixée au 21 mars 2014 et une barrière désactivante située à 3 850 points. Son effet de levier de 9,04 % à fin octobre mesure la sensibilité du prix du produit à une variation à la hausse ou à la baisse de 1 % du cours de l'indice français. Plus un call turbo disposera d'un effet de levier élevé, plus l'espérance de gain sera importante, mais plus il sera risqué car le levier joue dans les deux sens. Dans l'hypothèse où l'indice de référence de la Bourse de Paris termine l'année à 4 500 points par exemple, le call turbo émis par BNP Paribas s'appréciera de 45,7 %. Mais attention, car en cas de rechute du marché parisien sous la barrière désactivante de 3 850 points, le produit perdra l'intégralité de sa valeur. L'investisseur prudent évitera les calls turbo disposant d'une barrière désactivante trop proche du cours du support. Dans le cas d'un certificat *leverage* x5 Renault émis par Société générale (code : 7318S), l'effet de levier est de 5 fois la variation quotidienne de l'action du constructeur automobile. Si le titre gagne 3 % en une séance, le certificat en gagnera 15. Si l'action perd 2 %, le certificat baissera de 10 %. Là aussi il convient d'être réactif et de ne pas hésiter à multiplier les allers-retours sur le certificat pour éviter que les gains de la veille soient effacés par les pertes du jour.

effet les utiliser pour mettre en place différents types de stratégies selon son profil de risque.

Les trackers et certificats 100 % répliquent simplement l'évolution d'un actif sous-jacent (une action, un indice, une matière première ou un panier de valeurs), alors que les turbos, les warrants ou les certificats *leverage* (avec levier) permettront d'amplifier la performance. Avec des certificats bonus et bonus cappés, on peut mettre en place des stratégies de rendement avec une prise de risque plus réduite qu'en investissant en direct sur un sous-jacent.

Les certificats représentent 20 % des transactions et 36 % des volumes sur le marché des produits de Bourse.

Ce sont les produits à effet de levier de type warrant, turbo ou certificats *leverage* et *short* qui sont plébiscités cette année par des investisseurs soucieux de capitaliser au maximum sur la tendance favorable des marchés. La Société générale et Commerzbank ont ainsi développé leur gamme de certificats *leverage* et *short* sur indices et actions. Ces produits, qui permettent de multiplier jusqu'à 12 fois la performance du produit sous-jacent, représentent désormais 20 % des transactions et 36 % des volumes sur le marché des produits de Bourse. La Société générale a aussi lancé des turbos d'une durée de vie d'une seule journée. BNP Paribas a pour sa part étendu sa gamme de turbos et de warrants aux valeurs moyennes et aux valeurs américaines. Comme Barclays et Commerzbank, elle a investi le segment des turbos sans maturité.

L'année 2013 marquera une renaissance pour la catégorie des warrants, qui retrouve tout son intérêt dans un contexte d'amélioration de la visibilité sur les marchés et de très faible volatilité. Les émetteurs ont en outre constaté un appétit plus important pour les actions, qui représentent maintenant près de 60 % des volumes échangés sur les warrants alors qu'il y a peu encore les indices représentaient entre 60 et 70 % des transactions. Et l'on remarque que les produits indexés sur les valeurs américaines comme Apple (parmi les 10 valeurs les plus traitées à Paris comme sous-jacent) sont de plus en plus prisés, tout comme les valeurs moyennes.

Le rendement d'une forêt bien gérée (ici coupe de bois) peut atteindre jusqu'à 5 %.

Très chère forêt française

Diversification

Défiscalisé, rentable à long terme et plus que jamais prisé, le placement forestier s'adresse en priorité aux redevables de l'ISF et à ceux qui veulent optimiser leur transmission.

Il était une forêt, le documentaire de Luc Jacquet sorti le 13 novembre, montre combien la forêt est synonyme de pérennité. Symbole de long terme, elle est à l'opposé de la spéculation. Elle naît, porte des fruits, nécessite des coupes et des plantations pour se renouveler. Un modèle de gestion, en quelque sorte. C'est un placement refuge pour l'épargnant qui n'est pas pressé d'en tirer profit. D'autant que dans le climat actuel de chasse aux niches fiscales, la forêt constitue encore un petit coin de paradis.

Peu liquide, le placement forestier a le mérite d'être contre-cyclique et de n'avoir aucune corrélation avec les marchés financiers. Depuis 2006, la valeur d'un hectare de forêt française a progressé de 32 %, quand la Bourse de Paris affiche un recul de 35 % ! En dix ans, le prix moyen des forêts a progressé de 50 % et s'établit en moyenne selon la Safer à 3 930 euros l'hectare, avec d'énormes disparités selon les régions, l'âge des plantations, les essences et leur facilité d'accès.

Les plus belles parcelles, situées autour de la Méditerranée, battent des records (jusqu'à 23 000 euros l'hectare). Celles peu accessibles et mal gérées s'échangent à moins de 600 euros l'hectare. Si la parcelle comprend un petit pavillon d'agrément ou de chasse, les prix s'envolent. En Normandie, une forêt de 150 hectares, avec un manoir de 300 mètres carrés, s'est vendue 1,5 million (10 000 euros l'hectare).

Cette spirale haussière entretient la valeur refuge de la forêt. Ces derniers mois, jamais la demande de forêts n'a été aussi importante. Phénomène nouveau, les investisseurs ne sont plus seulement des particuliers mais aussi des institutionnels – banques, fonds d'investissement – soucieux de diversifier leurs avoirs et… de s'acheter une bonne conduite écologique. Le bois est une matière première alternative au pétrole, et aussi un puits de carbone. L'objectif de la Commission européenne est de parvenir en 2020 à 22 % d'énergies renouvelables, dont la moitié en biomasse forestière.

En moyenne, une parcelle de bois délivre un rendement de 2 % par an.

Mais, selon les régions il peut être nul si certaines conditions de gestion ne sont pas réunies ou atteindre 4,5 % pour les bois de meilleure qualité.

« Une forêt bien gérée et bien exploitée peut rapporter 5 %, avec les avantages fiscaux : c'est loin d'être négligeable, surtout comparé au rendement monétaire ! », affirme Henri d'Ormesson. Associé à des experts forestiers à travers la France, l'expert gère pas moins de 50 000 hectares.

Trouver la bonne parcelle à acheter n'est pas chose aisée. Le marché des transactions est extrêmement fermé. Chaque année, à peine 1 % de la forêt française change de mains, soit environ 100 000 hectares. Et il est non seulement étroit mais aussi confidentiel. Le plus souvent, ce sont les propriétaires limitrophes qui achètent des petites surfaces en vue d'agrandir leur patrimoine forestier. C'est ainsi que plus des deux tiers des transactions concernent des parcelles de moins de 20 hectares.

Pour les financiers, ce n'est qu'à partir de 50 hectares que l'investissement devient pertinent. L'an dernier, selon la Safer, le marché des petites parcelles (de 1 à 10 hectares) a augmenté de 3 % ; à l'inverse, le marché des parcelles de 50 à 100 hectares s'est effondré de 20 %. En cause, le climat fiscal, qui incite les propriétaires à conserver leurs biens.

Formidable outil de réduction de l'ISF, l'investissement dans la forêt se retient à hauteur de seulement 25 % de sa valeur, soit une exonération de 75 %. De même, en matière de donations-successions, l'investisseur est exonéré à hauteur de 75 % jusqu'à 76 000 euros, et de 50 % au-delà. Seule condition : s'engager à pratiquer une "gestion durable" sur trente ans. Là encore, le long terme prévaut : le cycle de production d'un chêne est en moyenne de cent cinquante ans.

Le long terme prévaut : le cycle de production d'un chêne est en moyenne de cent cinquante ans.

Autre avantage, les revenus tirés des coupes sont lissés et imposés au titre des bénéfices agricoles. L'investisseur est imposé chaque année sur une base forfaitaire (calculée selon la valeur cadastrale), ce qui permet d'éviter l'imposition sur les revenus réels issus des coupes de bois. Quant aux parts de groupements forestiers, elles bénéficient d'une fiscalité adoucie, certains d'entre eux étant éligibles à la loi Tepa. Depuis 2001, le Defi forêt (Dispositif d'encouragement fiscal à l'investissement en forêt) permet de bénéficier d'une réduction d'impôt sur le revenu de 18 % dans la limite de 5 700 euros (11 400 pour un couple) en cas d'achat d'une parcelle.

La forêt française a encore de beaux jours devant elle. Malgré un taux de boisement important (28 % du territoire), la France est déficitaire en bois : fin octobre, le déficit de la filière s'élevait à 5,8 milliards d'euros sur un an, le bois constituant le deuxième poste d'importation... juste derrière le pétrole ! ● **Marie de Greef-Madelin**